Monitor Mercantil

EDIÇÃO NACIONAL ● R$ 3,00
Terça-feira, 28 de maio de 2024
Ano CVII ● Número 29.618
ISSN 1980-9123

Siga: twitter.com/sigaomonitor
Acesse: monitormercantil.com.br



PROFISSIONAIS DA EDUCAÇÃO ABRAÇAM IA

Tecnologia tem muito mais a agregar à educação do que o contrário.
Por César Silva, **página 2**



PPI 2024 DO MUNICÍPIO DE SÃO PAULO

Vantagens, limitações e impacto financeiro para os contribuintes.
Por Barbara Pommê Gama, **página 2**



A PROTEÇÃO LEGAL PATRIMONIAL

Garantir a segurança e a continuidade dos bens familiares e empresariais.
Por Luciana Gouvêa, **página 4**

Juros do cartão continuam subindo: 423,5% ao ano

Dados das Estatísticas Monetárias e de Crédito divulgadas pelo Banco Central nesta segunda-feira apontaram que a taxa média de juros das concessões de crédito para famílias teve pequena redução no mês de abril, enquanto os juros do cartão de crédito rotativo continuaram subindo, com aumento de 2,2 pp (pontos percentuais), atingindo 423,5% ao ano.

O crédito rotativo dura 30 dias e é tomado pelo consumidor quando paga menos que o valor integral da fatura do cartão de crédito. Ou seja, contrai um empréstimo e começa a pagar juros sobre o valor que não conseguiu quitar.

A modalidade é uma das mais altas do mercado. Segundo o BC, mesmo com a entrada em vigor, em janeiro, da lei que limita os juros do rotativo a 100% do valor da dívida, a medida não afeta a taxa de juros pactuada no momento da concessão do crédito. Como ela só se aplica a novos financiamentos, não houve impacto na apuração estatística de abril.

Por outro lado, considerando os 12 meses encerrados em abril, houve recuo de 23,8 pp nos juros do cartão rotativo.

Após os 30 dias, as instituições financeiras parcelam a dívida do cartão de crédito. Nesse caso do cartão parcelado, os juros caíram 8,7 pp no mês e 18,5 pp em 12 meses, indo para 128% ao ano.

No total, a taxa média de juros das concessões de crédito livre, para famílias, teve redução de 0,4 pp em abril e de 6,6 pp em 12 meses, chegando a 53% ao ano.

Também compõe essas estatísticas os juros do cheque especial, que subiram 1,8 pp no mês e caíram 3,6 pp em 12 meses, alcançando 129,9% ao ano. Contribuindo para a queda dos juros médios, houve reduções em menor magnitude no crédito consignado, aquisições de outros bens e arrendamento mercantil.

Já nas operações com empresas, os juros médios no crédito livre tiveram aumento de 0,4 pp em abril e redução de 2,2 pp em 12 meses, indo para 21,3% ao ano. Destacaram-se os aumentos das taxas de capital de giro com prazo superior a 365 dias (1 pp) e de cartão de crédito rotativo (39,7 pp).

No crédito livre, os bancos têm autonomia para emprestar o dinheiro captado no mercado e definir as taxas de juros cobradas dos clientes. Já no crédito direcionado, as regras são definidas pelo governo.

Ilustração Petrobras



Pouco antes de Magda assumir, Petrobras encomenda duas plataformas no exterior

Percentual máximo de conteúdo local é de 25%

A Petrobras assinou na última sexta-feira (24), na Ásia (quinta-feira à noite no Brasil), os contratos de aquisição dos navios-plataforma (FPSO) P-84 e P-85, com a Seatrium O&G Americas Limited. As construções serão realizadas em estaleiros de Singapura, China e Brasil e terão apenas 20% (P-84) e 25% (P-85) de conteúdo local. A assinatura do contrato ocorreu momentos antes da posse de Magda Chambriard como presidente da Petrobras.

Segundo o site Petronotícias, houve uma corrida para assinar os contratos, sem o conhecimento da nova presidente, porque eles previam baixo percentual de conteúdo local. A construção de até 80% das plataformas no exterior contraria o discurso do presidente Lula, que pretende reativar a indústria naval brasileira. A demora do ex-presidente da Petrobras Jean Paul Prates em retomar a construção no Brasil foi um dos fatores que levou a sua substituição por Magda.

Em entrevista coletiva no início da noite desta segunda-feira, a presidente da Petrobras reforçou: "Temos muita coisa boa feita no Brasil e minha obrigação é ajudar a reforçar as cadeias nacionais." Sobre a gestão, Magada afirmou que "a Petrobras tem que ser rentável, mas atender interesses de acionistas minoritários e majoritários".

As duas novas plataformas são do tipo FPSO (unidade flutuante de produção, armazenamento e transferência) e serão instaladas em profundidade de água superior a 2 mil metros no pré-sal da Bacia de Santos. As plataformas P-84 (Atapu) e P-85 (Sépia) terão, cada uma, capacidade de produção diária de 225 mil barris de óleo por dia e processamento de 10 milhões de metros cúbicos de gás por dia, com início de produção previsto entre 2029 e 2030.

Mesmo com recuo do BC, corte de juros mantém crédito privado atraente

A redução do ritmo de cortes da taxa básica de juros (Selic) pelo Banco Central, provocada pela ação do presidente da autarquia, Roberto Campos Neto, e por diretores indicados pelo governo Bolsonaro, não muda as perspectivas positivas para os investimentos em crédito privado.

De acordo com o CEO da Ouro Preto Investimentos, João Baptista Peixoto Neto, a desaceleração do corte dos juros em nada muda a tendência de crescimento dos Fidcs (Fundos de Investimentos em Direitos Creditórios), que deve ser impulsionada pela entrada dos investidores de varejo, permitida pela Resolução 175 da CVM de outubro do ano passado.

"A perspectiva é que haja uma popularização deste tipo de investimento, que proporciona uma rentabilidade acima da média do mercado. Em até dois anos, o número de investidores pessoas físicas em Fidcs deverá superar os 2,5 milhões que atualmente aplicam em FIIs", avalia.

"A redução da taxa Selic torna mais atraente os investimentos em crédito privado que apresentam uma margem maior. Quando a Selic estava muito alta, por exemplo, 15%, o que acontecia? Os fundos de crédito privado não conseguiam oferecer ganho muito superior aos 15% porque a taxa de juros já era alta demais. Com a taxa de juros caindo, por exemplo, para 6% ou 7%, os fundos de crédito privado conseguem oferecer 200%, 300% do CDI", ressalta.

Por conta da rentabilidade diferenciada e risco pulverizado, a consultoria de investimentos Hike Capital recomenda a seus clientes uma exposição considerável em Fidcs, chegando a 50% no caso de carteiras conservadoras.

Kremlin: Otan está em conflito direto com a Rússia

A Organização do Tratado do Atlântico Norte (Otan) está em confronto direto com a Rússia por causa do conflito na Ucrânia, disse nesta segunda-feira o porta-voz do Kremlin, Dmitry Peskov. No início do dia, o secretário-geral da Otan, Jens Stoltenberg, apelou ao levantamento das restrições à Ucrânia ao uso de armas fornecidas por membros da Organização para atacar territórios russos, de acordo com relatos da mídia.

Um ataque efetuado pela Ucrânia com drones, dia 23 passado, ao sistema de radar de defesa antimísseis Armavir da Rússia foi encarado pelos russos como um desafio aos exercícios militares com armas nucleares táticas e mais um passo da Otan em direção a uma guerra total contra a Rússia.

VOA, BRASIL: IMPACTO E PRECAUÇÕES

Benefícios, desafios e estratégias para empresas aéreas e consumidores.
Por Betânia Cavalcanti, **página 2**

COTAÇÕES

Dólar Comercial	R$ 5,1757
Dólar Turismo	R$ 5,3760
Euro	R$ 5,6201
Iuan	R$ 0,7143
Ouro (gr)	R$ 391,05

ÍNDICES

IGP-M	0,31% (abril)
	-0,47% (março)
IPCA-E	
RJ (junho)	1,15%
SP (junho)	1,20%
Selic	13,25%
Hot Money	0,63% a.m.

Profissionais da educação abraçam IA

Por César Silva

Em diversos momentos da história, a tecnologia deu – e ainda dá – à sociedade algumas discussões que parecem ser eternas. Um dos exemplos mais clássicos é a previsão de que a televisão acabaria com o rádio, e isso se tornou um receio tanto para profissionais, que temiam perder espaço, quanto para os ouvintes assíduos e apaixonados pela magia das ondas AM e FM.

Isso não se provou, mas a discussão se tornou forte novamente com a popularização da internet e das novas formas digitais de se trabalhar a informação e o entretenimento: muitos passaram a jurar que, desta vez, não só o rádio, mas também a televisão, em suas formas tradicionais, sumiriam para sempre. Ao que tudo indica, isso está longe de acontecer. É curioso pensarmos que até mesmo os discos de vinil ainda movimentam um mercado que reúne uma quantidade de considerável de adeptos.

Trago esses exemplos para fazer um paralelo com uma questão latente nos dias de hoje, acerca da Inteligência Artificial (IA) e sua suposta capacidade de substituir permanentemente os seres humanos em seus postos de trabalho. Mais do que isso, trazendo para o setor da educação, que vivo de perto, há um segundo temor de que a aplicação da IA em métodos de ensino possa afetar negativamente o aprendizado dos alunos.

> Tecnologia tem muito mais a agregar à educação do que o contrário

Sinto muito por reforçar um clichê, mas, a exemplo da relação da sociedade com o rádio, a TV e a internet, no caso da utilização da IA, o mais coerente é entendermos que há espaço para tudo e todos, inclusive na educação, desde que feito com responsabilidade. É inegável, porém, que o advento dessas novas tecnologias tem muito mais a agregar à educação do que o contrário.

Pegando a, talvez, ferramenta mais popular no momento, o ChatGPT, vemos um enorme potencial de produção de slides, planejamento de aulas, avaliações de alunos e, até mesmo, elaboração de conteúdos úteis. Evidentemente, o aspecto humano continua essencial na hora de fazer uma "curadoria" do que pode ser utilizado em aula – e como isso será feito.

Recentemente, a pesquisa inédita "Perfil e Desafios dos Professores da Educação Básica no Brasil", realizada pelo Instituto Semesp, entidade que representa mantenedoras de ensino superior, mostrou que três em cada quatro professores concordam com o uso da tecnologia e inteligência artificial como ferramenta de ensino. Os docentes, segundo o estudo, também dizem que a tecnologia impactou a educação tanto positivamente, com acesso mais rápido à informação, quanto negativamente, fazendo com que os estudantes fiquem mais dispersos.

Ou seja, percebemos aqui que o bom senso, ao apontar erros e acertos, jamais deixará de existir entre os docentes que não se limitam à superficialidade. O receio de perder espaço ou prejudicar os alunos, portanto, não assusta os educadores que não se apegaram às páginas de teorias já escritas e traduzidas ou aos vícios da aplicação simples do conhecimento.

César Silva é diretor-presidente da Fundação de Apoio à Tecnologia (FAT) e docente da Faculdade de Tecnologia de São Paulo – Fatec-SP.

PPI 2024 do município de São Paulo: uma análise crítica

Por Barbara Pommê Gama

Em um contexto de cenário fiscal cada vez mais complexo e desafiador para empresas e cidadãos, o Programa de Parcelamento Incentivado (PPI) 2024 surge como uma oportunidade para aqueles que possuem pendências financeiras com o município de São Paulo. No entanto, diante das peculiaridades deste programa, é crucial uma análise criteriosa para determinar se ele realmente vale a pena.

O PPI 2024 oferece três modalidades de pagamento, cada uma com diferentes níveis de desconto: pagamento à vista, em até 60 parcelas ou em até 120 parcelas. Os descontos oferecidos podem chegar a até 95% para juros de mora, multa e honorários advocatícios, dependendo da opção escolhida pelo contribuinte. Esses números impressionam à primeira vista e podem parecer uma solução rápida e eficaz para a regularização de pendências fiscais. No entanto, o mero parcelamento do débito pode não ser eficaz para contribuintes em grande dificuldade financeira ou que enfrentam um cenário de insolvência.

> Vantagens, limitações e impacto financeiro para os contribuintes

Uma das críticas mais recorrentes ao PPI 2024 é a sua abordagem "estática" em comparação com possíveis transações fiscais. Enquanto programas como esse oferecem condições padronizadas para todos os contribuintes, as transações fiscais podem ser mais flexíveis e adaptadas às necessidades específicas de cada empresa. Portanto, para empresas com situações financeiras mais complexas, pode ser mais vantajoso buscar alternativas além do PPI.

Outro ponto a ser considerado são as condições para a exclusão do programa. O não cumprimento de exigências ou contrapartidas estabelecidas na lei, bem como a inadimplência no pagamento das parcelas, pode resultar na exclusão do contribuinte do PPI.

Essas condições podem ser rigorosas e exigem um comprometimento financeiro contínuo para manter a adesão ao programa, pois a jurisprudência pátria entende que programas de parcelamento são "benefícios" oferecidos aos contribuintes e, portanto, não é possível questionar ou discutir as regras impostas pelo ente federativo que oferece o programa.

Ao avaliar a viabilidade do PPI 2024, é fundamental que os contribuintes realizem simulações detalhadas para entender o impacto real das condições oferecidas em suas finanças, garantindo a melhor estratégia para a regularização de pendências fiscais. A busca por um equilíbrio entre benefícios e limitações do programa é essencial.

Barbara Pommê Gama é sócia do Dalazen, Pessoa & Bresciani Sociedade de Advogados.

Voa, Brasil: impacto, relações empresariais e precauções

Por Betânia Cavalcanti

Oferecido pelo Governo Federal, o programa Voa Brasil tem o potencial de reviver o interesse dos brasileiros em realizar viagens com maior frequência, possibilitando que isso se torne um hábito viável e factível em suas rotinas, além de "aquecer" o mercado turístico.

O lançamento do programa promete promover mudanças significativas no mercado aéreo brasileiro, como, por exemplo, um aumento dos custos operacionais, demandando expansão da frota, contratação de funcionários e, consequentemente, um ajuste na programação de voos. Essa conjuntura exigirá uma resposta estratégica por parte das companhias.

Com público-alvo já definido, a iniciativa irá oferecer 5 milhões de passagens a R$ 200 para aposentados do INSS que recebem até dois salários mínimos e estudantes do Programa Universidade Para Todos (Prouni). Certamente, essas condições impactam significativamente na relação entre empresas e consumidores, ao reintroduzir uma perspectiva viável de realização de sonhos para aqueles que, anteriormente, relegaram as viagens aéreas a uma posição marginal em suas prioridades.

Esse contexto pode ser visto como uma oportunidade para as companhias aéreas, possibilitando que consumidores potenciais, anteriormente desinteressados, se familiarizem com os serviços oferecidos, podendo resultar em uma mudança substancial de percepção por parte desses consumidores, priorizando do sua contratação.

Ainda que o objetivo primordial do programa seja facilitar o acesso à compra de passagens aéreas, não havendo, inicialmente, um aumento direto do número de voos, não haverá necessariamente um aumento significativo de litígios em decorrência do tamanho da demanda extraordinária.

No entanto, caso as companhias aéreas optem por expandir suas frotas para suprir a nova demanda, é plausível que ocorra um aumento proporcional nos incidentes relacionados à prestação de serviços comuns nos aeroportos, tais como extravio de bagagem, atrasos e cancelamentos de voos, ou mesmo alterações na malha aérea. Nesse contexto, é importante que as companhias estejam em consonância com os direitos do consumidor estabelecidos pela Agência Nacional de Aviação Civil (Anac).

Contudo, as empresas aéreas brasileiras não devem encarar o programa como motivo de preocupação, mas sim como uma necessidade de adaptação da rotina administrativa das empresas envolvidas. É essencial que elas implementem medidas adequadas para lidar com as implicações do programa, como viabilizar a distribuição das passagens, ter a devida contabilização do número de beneficiários do programa, além de uma análise criteriosa dos aspectos financeiros envolvidos, visando garantir que a participação no programa não ocasione um impacto adverso nas receitas das companhias.

Portanto, no que tange à precaução contra potenciais litígios futuros, as empresas podem aprimorar suas práticas de gestão interna, em conformidade com as disposições da Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), a fim de manejar de forma mais eficaz os dados pessoais dos clientes, incluindo informações sobre voos e itinerários, bem como quaisquer incidentes ocorridos durante esse período. Além disso, ofertar um bom serviço pós-venda pode notavelmente reduzir a incidência e os números de judicialização de conflitos.

Nesse contexto, é de extrema valia priorizar e aprofundar os treinamentos ministrados aos colaboradores, com o objetivo de intensificar a abordagem comunicativa para mitigar as disparidades sociais que frequentemente surgem nos ambientes aeroportuários; em outras palavras, que os clientes provenientes do programa "Voa Brasil" não tenham um tratamento diferenciado daqueles que não são.

Ademais, seria benéfico estabelecer uma comunicação eficaz entre a equipe jurídica e os colaboradores, promovendo a integração das relações e proporcionando um atendimento unificado, a fim de fomentar práticas que possam coibir novos conflitos.

Betânia Miguel Teixeira Cavalcanti é advogada especialista em Direito Civil, sócia do Badaró Almeida Advogados.

Monitor Mercantil



Monitor Mercantil S/A
Rua Marcílio Dias, 26 - Centro - CEP 20221-280
Rio de Janeiro - RJ - Brasil
Tel: +55 21 3849-6444

Monitor Editora e Gráfica Ltda.
Av. São Gabriel, 149/902 - Itaim - CEP 01435-001
São Paulo - SP - Brasil
Tel.: + 55 11 3165-6192

Diretor Responsável
Marcos Costa de Oliveira

Conselho Editorial
Adhemar Mineiro
José Carlos de Assis
Maurício Dias David
Ranulfo Vidigal Ribeiro

Filiado à



Serviços noticiosos:
Agência Brasil, Agência Xinhua

Empresa jornalística fundada em 1912
monitormercantil.com.br
twitter.com/sigaomonitor
redacao@monitormercantil.com.br
publicidade@monitor.inf.br
monitorsp@monitor.inf.br

Assinatura
Mensal: R$ 180,00
Plano anual: 12 x R$ 40,00
Carga tributária aproximada de 14%

As matérias assinadas são de responsabilidade dos autores e não refletem necessariamente a opinião deste jornal.

Acesse nossas edições impressas







FATOS & COMENTÁRIOS

Marcos de Oliveira
Redação do MM
fatos@monitormercantil.com.br

Estrangeiros em Portugal: alta de 33% em 1 ano

A população estrangeira residente em Portugal ultrapassou pela primeira vez a marca de 1 milhão, após o crescimento de 33% no número de residentes estrangeiros entre 2022 e 2023. A maior comunidade estrangeira em Portugal continua a ser a brasileira, compreendendo 31% da população estrangeira residente.

Nos últimos cinco anos, o número de estrangeiros residentes em Portugal quase triplicou. Os dados são da Agência para a Integração, Migração e Asilo (Aima), divulgados nesta segunda-feira.

Segundo o português *Jornal de Notícias*, foram emitidas 329 mil autorizações de residência entre 2022 e 2023, 130% a mais que no ano anterior. Destes, apenas 38 mil foram emitidos para cidadãos de outros países da União Europeia, representando 12% do total.

Como resultado, quase 10% da população é agora composta por estrangeiros, com 858 mil sendo cidadãos de países não pertencentes à União Europeia, representando 8% da população total. Em 2022, Portugal tinha 10,379 milhões de habitantes.

Quase um terço dos imigrantes são brasileiros. A maioria dos imigrantes (62%) são homens, sobretudo jovens, quase metade (48,8%) obtiveram nacionalidade portuguesa e 2 em cada 10 viviam anteriormente em outro Estado-membro europeu.

Remessas de dinheiro na AL

De acordo com as Nações Unidas, 800 milhões de pessoas em todo o mundo (ou cerca de uma em cada 10) vivem em lares que recebem remessas internacionais. Na América Latina, as remessas cresceram mais rapidamente do que em âmbito global (10% ao ano desde 2014, em comparação com 4% no planeta).

O corredor Estados Unidos–México é o maior canal de remessas do mundo, com um volume de US$ 65 bilhões em 2023. Em El Salvador, 2 em cada 10 famílias que recebem remessas vivem na pobreza. Na Guatemala, pelo menos 1 em cada 3 famílias considera as remessas sua principal fonte de rendimento. Em Honduras, os beneficiários de remessas representam cerca de 50% de todos os agregados familiares. Os dados são de levantamento feito pela Mastercard.

Rápidas

A ACRJ promove, nesta terça, 14h, o seminário "A Inclusão Social das Comunidades através do Audiovisual", organizado pelo Comitê do Audiovisual, do Conselho de Cultura da Associação Comercial. Inscrições gratuitas em forms.gle/agvsjJHwTaP1s2TY9 *** Ediane Ribeiro, psicóloga, é a convidada do videocast "Sinto Que Lá Vem História", do LIV, para falar sobre como os responsáveis podem ajudar crianças e adolescentes a lidar melhor com suas emoções. O episódio vai ar nesta terça-feira, nas plataformas de áudio e no Youtube *** Nesta terça-feira, 9h, a PUC-Rio recebe o "Seminário Enercity – Rio: Capital da Transição Energética em Cidades" para debater o desenvolvimento urbano sustentável em municípios da América Latina. Inscrições gratuitas: sympla.com.br/evento/seminario-enercity-rio-capital-da-transicaoenergetica-em-cidades/2454614 *** 20 estudantes dos 13 mil que frequentam o Ensino Fundamental da rede municipal de Saquarema (RJ) que obtiveram os melhores desempenhos em jogos eletrônicos na plataforma Caixa de Soluções Educacionais (Case) foram premiados sexta-feira (24).

Desastres naturais já custaram US$ 6,2 bilhões à Alemanha

Os danos causados por desastres naturais, como tempestades e granizo na Alemanha, cresceram para 5,7 bilhões de euros (US$ 6,2 bilhões) em 2023, um aumento de 1,7 bilhão de euros em relação ao ano anterior, informou a Associação Alemã de Seguros (GDV) nesta segunda-feira.

O aumento deveu-se principalmente aos graves danos causados pelo granizo nos veículos motorizados, que custaram 2 bilhões de euros, segundo a GDV. No ano passado, a média de reclamações por danos provocados por tempestades e granizo no seguro automóvel atingiu o terceiro nível mais elevado alguma vez registado, depois da tempestade de granizo em Munique em 1984 e das cheias devastadoras de 2021.

À medida que a Alemanha é cada vez mais atingida por fortes tempestades, também nos primeiros meses de 2024, com inundações, especialmente no pequeno estado federal ocidental do Sarre, os apelos a um seguro obrigatório contra riscos naturais tornam-se cada vez mais altos.

A ideia de um seguro obrigatório contra riscos naturais já foi proposta pelos legisladores alemães na sequência da catástrofe das cheias de 2021 que matou quase 200 pessoas no país. A associação de seguros GDV alertou que esta não era uma solução mágica e recomenda focar na prevenção.

Influência governista em decisões econômicas

Ao analisar as principais esferas que tomam decisões de impacto econômico no atual momento do país (Executivo, Legislativo e Banco Central) o economista e administrador José Cláudio Securato diz que "toda vez que a gente melhora a estrutura dos poderes e passa mais tarefas para o Banco Central, temos decisões melhores, mesmo sendo os membros do BC indicados pelo poder executivo".

Securato estará presente no Fórum MoOve On, considerado um dos maiores eventos corporativos do país, que terá sua edição de 2024 no dia 5 de junho, no Expo Center Norte, em São Paulo (SP).

Neste ano, o evento tem como tema a "Trilogia da Excelência: Tecnologia, Decisões Humanas e Negócios Financeiros Sustentáveis", e contará com a presença das mais respeitadas lideranças do mercado.

Em sua participação, Securato mostrará como funciona a estrutura governamental do Brasil, as estratégias macroeconômicas e apresentar números econômicos do país. O primeiro tema de sua palestra abordará "Governança do setor público para decisão em economia". "Vou explicar quem pode tomar decisão sobre economia. É um ponto muito importante porque a maior parte das pessoas tem muita dificuldade de entender as notícias e de compreender, no fundo, o que vem pela frente em termos de decisões econômicas. E aqui vou ressaltar um pouco o papel do poder executivo, o papel do poder legislativo e o papel do Banco Central", adianta o economista.

Na sequência vem o tema "Estratégia macroeconômica", momento em que Securato mostrará o que o Brasil vem perseguindo em termos de política econômica, desde os tempos do governo Fernando Henrique Cardoso, passando por questões conflituosas que envolvem as políticas fiscal e monetária. "Na última parte eu vou falar sobre números, mostrar uns gráficos, dados que normalmente acabaram de sair, ou seja, atualíssimos", explica o economista.

Cenário econômico

Sobre o cenário econômico do Brasil atualmente, Securato avalia que, neste segundo trimestre, a situação deteriorou comparado com o que tínhamos nos três primeiros meses do ano. "Vamos começar pelo cenário externo. No final do ano passado, a gente tinha uma expectativa de que os cortes de juros dos Estados Unidos fossem no primeiro semestre deste ano, particularmente, em março. Mas essa expectativa é para junho. Depois foi para agosto. Saímos de 4 cortes de 0,25 ponto porcentual para a expectativa de 2 cortes de 0,25. E, pelos números de inflação que temos observado nos EUA, talvez acabe não tendo uma queda de taxa de juros este ano por lá", analisa.

No âmbito local, segundo Securato, "a questão fiscal que piorou recentemente e é nítida a abordagem do Governo em flexibilizar o cumprimento da meta fiscal. Aqui eu também coloco o Congresso dentro deste desvio de rota, pois não é só um problema do Poder Executivo. É um problema também do Poder Legislativo. O poder Legislativo, hoje, consome um nível de demandas, um nível de emendas gigantesco", completa.

Além do economista, já estão confirmados para o MoOve On 2024 os palestrantes Haroldo Dutra (Juiz de Direito do Tribunal de Justiça de Minas Gerais, escritor e conferencista espírita) e Silvio Meira (Cientista, professor, empreendedor e presidente do Conselho Administrativo do Porto Digital de Recife)

O fórum é realizado há 18 anos, sendo há dois com a nova marca MoOve On, e se consolidou como um importante vetor de tendências, modelos de negócios e conteúdos inteligentes por reunir um público formado, em sua maioria, por Clevels interessados na troca de experiências e crescimento de suas redes de relacionamentos.

O MoOve On 2024 terá, ainda, um espaço para exposição para receber os stands das organizações patrocinadoras e parceiras do movimento. São mais de 30 empresas patrocinadoras e outras mais de 300 participantes já confirmadas, de todos os cantos do Brasil

Os interessados em participar podem se inscrever através do site https://mooveon.com.br/inscricao/, onde é possível adquirir credenciais individuais ou pacotes corporativos. As cotas para as empresas que ainda desejam patrocinar o MoOve On 2024 e alavancar seu alcance entre os principais nomes do setor de crédito também estão disponíveis

SEU DIREITO

A importância da proteção legal patrimonial

Por Luciana Gouvêa

A proteção do patrimônio é uma preocupação que transcende barreiras sociais e econômicas. Independentemente da quantidade de bens, do tamanho da fortuna ou do status social, todos têm algo valioso a proteger, seja uma casa, uma empresa ou uma herança de família.

Adiar o processo de organização financeira e de proteção patrimonial pode deixar seus bens vulneráveis a riscos potenciais, aumentando a probabilidade de que medidas de proteção se tornem urgentes, caras, difíceis e, às vezes, ineficazes em momentos de crise.

Exemplo disso é o provedor familiar que sofre um acidente, desenvolve uma doença inesperada ou, mesmo, aquele que foi diagnosticado com Alzheimer ou outras doenças degenerativas cujo desenvolvimento é lento, mas deixou de tratar antecipadamente dessas questões.

A procrastinação é uma dificuldade comum enfrentada por muitas pessoas ao lidar com questões financeiras e legais, mas, se o arrimo do grupo familiar segue adiando esse tratamento profissional dos bens, as consequências da desorganização patrimonial recairão sobre a família e o próprio líder familiar.

As ferramentas da Proteção Legal Patrimonial (PLP) estão aí para ajudar nessa tarefa, proporcionando organização para que outros familiares, ou mesmo algum profissional (advogados especializados em planejamento patrimonial, contadores ou consultores financeiros), assumam a gerência dos negócios ou das finanças do chefe de família nos momentos precisos.

A PLP serve como processo contínuo de revisão e ajuste das necessidades do líder familiar ao longo do tempo, à medida que as circunstâncias pessoais, as leis e a economia mudam.

Além do patrimônio da família, empresários também têm a responsabilidade de proteger os ativos de suas organizações, implementando estratégias de gestão de riscos e planejamento sucessório para garantir a continuidade dos negócios no longo prazo.

A PLP, tratada com especialistas, favorece a implementação de medidas de proteção de acordo com as necessidades e os instrumentos legais disponíveis, cada um com suas próprias vantagens e considerações específicas, tais como trusts, holdings, seguros, acordos pré-nupciais, testamentos, reorganização societária, etc., sem o risco dessas estratégias serem interpretadas como fraude ou tentativa de evitar obrigações legítimas.

Em última análise, a proteção patrimonial é um imperativo universal, pois todos têm interesse pessoal em desfrutar e preservar as conquistas obtidas com trabalho árduo ao longo da vida. A Proteção Legal Patrimonial (PLP) é a oportunidade para os proprietários de bens agirem proativamente, garantindo que seus ativos permaneçam protegidos contra instabilidades diuturnas, assegurando a durabilidade do patrimônio e a fruição dos bens, mesmo diante da passagem dos anos e dos governos.

Luciana Gouvêa é advogada especialista em Proteção Legal Patrimonial e Proteção Ética e Legal Empresarial, informação e entrega de direitos.

Fluxo em shoppings caiu 9% em abril

O fluxo de visitação no varejo físico apresentou retração em abril de 2024. Ao passo que os Shopping Centers retraíram 9% na comparação com abril de 2023, as lojas físicas também tiveram queda de 10% no período. Porém, os tipos de estabelecimentos tiveram performances distintas: enquanto as lojas situadas em shopping centers recuaram 12%, as localizadas na rua surpreenderam, com crescimento de 4% frente ao ano anterior. Já na comparação com março deste ano, o fluxo caiu 7% e 3%, respectivamente. Os dados são parte do Índices de Performance do Varejo (IPV), pesquisa organizada pelo venture capital HiPartners Capital & Work, em parceria com a Sociedade Brasileira de Varejo e Consumo (SBVC).

“O mês de abril teve uma performance bastante aquém do esperado. O fato da Páscoa ter acontecido em março neste ano, pode, em partes, ter comprometido a performance deste mês. De toda forma, a dinâmica no primeiro trimestre reverbera a resiliência do consumo das famílias, movimento que se mantém desde o ano passado e é fruto do mercado de trabalho aquecido, além do crescimento da renda”, afirma Eduardo Terra, presidente da Sociedade Brasileira de Varejo e Consumo (SBVC).

Após um primeiro trimestre positivo para o varejo, as lojas físicas registraram quedas no movimento em todo o país. Os estabelecimentos da Região Nordeste foram os mais afetados, com recuo de 14%, na comparação com abril do ano passado. Sul e Sudeste também caíram no período, ambos com declínio de 10%. Na sequência Centro-Oeste, com redução 5% e Norte, com retração de 2%.

Na análise ano versus ano, o fluxo de visitação aumentou em dois dos quatro setores monitorados, com destaque para o segmento de móveis e eletrodomésticos, que cresceu 6%. No caminho oposto, a categoria de tecidos, vestuários e calçados registrou uma queda de 12%.

Ao analisar as vendas, foi possível constatar aumento em dois dos cinco setores, com os artigos farmacêuticos, médicos, ortopédicos, de perfumaria e cosméticos atingindo um crescimento percentual de 6% em abril. Este último tem sido o segmento de maior destaque no ano até agora, registrando crescimento positivo e sustentável desde o início de 2024. Neste quesito, móveis e eletrodomésticos apresentaram diminuição de 14%, ainda que com fluxo maior.

“Após datas comemorativas em março, como o Dia do Consumidor e a Páscoa, abril teve resultados mais tímidos. Mas, ainda que o fluxo tenha sido menor na maioria dos estabelecimentos, o faturamento acumulado do período é de 9%, o que demonstra crescimento e resiliência no setor. Ao adentrar o segundo trimestre, as expectativas é de que datas sazonais como o Dia das Mães e Dia dos Namorados possam impactar diretamente alguns setores”, ressalta Flávia Pini, sócia da HiPartners Capital & Work.

Apesar de ter apresentado aumento no fluxo (6%), o segmento de móveis e eletrodomésticos teve queda de 14% nas vendas na comparação com abril de 2023 – em compensação, o faturamento aumntou 4% no período; o Nordeste teve o maior faturamento, com alta de 6% em relação ao mesmo mês do ano anterior; os shoppings da região também foram os que receberam mais fluxo, com alta de 21%; em compensação, as lojas da Região Nordeste apresentaram a maior queda de movimento, com recuo de 14%; artigos farmacêuticos, médicos, ortopédicos, de perfumaria e cosméticos segue em destaque com crescimento em todas as análises na comparação com abril do ano passado: 3% em fluxo, 6% em vendas e 10% em faturamento.

Já de acordo com o estudo “O Papel do Varejo na Economia Brasileira”, realizado anualmente pela Sociedade Brasileira de Varejo e Consumo (SBVC), de forma geral o desempenho do varejo foi positivo. O chamado varejo restrito (varejo de bens de consumo, exceto automóveis e materiais de construção) fechou 2023 com uma expansão nominal de 4,1%, movimentando R$ 2,23 trilhões e representando 20,45% do PIB do país. O varejo ampliado (incluindo automóveis e materiais de construção) avançou 5,3% no ano passado, para R$ 2,75 trilhões, e corresponde a 25,23% do PIB.

Mais uma vez, o resultado do varejo foi superior ao do país: o PIB brasileiro teve em 2023 uma expansão de 2,9%. Este foi o sétimo ano consecutivo de expansão do varejo, que desde 2016 vem superando o desempenho da economia como um todo.

Segundo o levantamento, um dos aspectos em que a importância do varejo é mais relevante é o volume de empregos gerados pelo setor. A taxa de desemprego medida pelo IBGE recuou para 7,8% em dezembro (o menor patamar desde 2015), impulsionada pelo fortalecimento do varejo, maior empregador privado do país.

Para o estudo, as principais entidades que representam o varejo nacional contribuíram com a formulação dos conceitos, definições e classificações, trazendo para o estudo seus dados e estatísticas para que, organizados, possam dar um entendimento mais claro e detalhado do papel de cada uma na economia brasileira. Na visão de Eduardo Terra, esse alinhamento de conceitos e definições é fundamental.

A pesquisa levou em consideração os números e levantamentos das entidades representativas dos seguintes segmentos: franchising, shopping centers, hiper e supermercados, bares e restaurantes, e-commerce, material de construção, farmácias e drogarias, livrarias, perfumarias e pet shops.

O levantamento mostra o cenário atual que caracteriza um novo ciclo para o setor varejista, desafiando empresas a continuar seu processo de expansão, perseguindo simultaneamente mais eficiência e competitividade.

Pedreiro custa mais que o dobro em SP em relação a Salvador

Moradores da capital paulista gastam mais que o dobro com serviços de pedreiro que os residentes em Salvador. Segundo o “Relatório do Mercado de Serviços: Reformas e Reparos”, do GetNinjas, o gasto médio dos clientes da plataforma em São Paulo foi de R$ 1.278 no primeiro trimestre de 2024, 2,3 vezes mais frente aos R$ 553 na capital baiana.

No levantamento, são apresentados um panorama das principais categorias que englobam essa área, como pedreiro, pintor, eletricista, vidraceiro, encanador e muitas outras. A pesquisa reúne dados internos da plataforma sobre o comportamento de consumo de serviços relacionados às Reformas e Reparos, focando nas cinco cidades com maior número de pedidos: São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Florianópolis e Salvador. Entre os dados que merecem destaque está o quanto os clientes gastaram em média para contratar os serviços mais populares.

No caso de pedreiro, São Paulo apresenta o maior gasto; Salvador, o menor. Rio apresenta o segundo maior valor médio, de R$ 950, seguido por Florianópolis (R$ 855) e Belo Horizonte (R$ 824).

Thiago Gramari, diretor de Relações com Investidores do GetNinjas, enfatiza que a negociação de valores ocorre diretamente entre o prestador de serviços e o cliente, sem qualquer intervenção por parte do aplicativo. Ele afirma que a discrepância nos custos dos serviços de pedreiro entre as diversas capitais do Brasil pode ser atribuída a uma variedade de fatores, tais como o custo de vida e a dinâmica de oferta e demanda.

“Capitais com um custo de vida mais elevado tendem a apresentar tarifas mais altas para serviços em geral, inclusive para a mão de obra na área da construção. Isso se deve aos maiores gastos associados à habitação, transporte e outros aspectos do custo de vida. Além disso, capitais com um grande número de projetos de construção em andamento podem experimentar uma demanda mais intensa por serviços, o que pode levar a um aumento nos preços”, esclarece.

A capital paulista também apresenta o maior custo para contratação de pintor (R$ 1.118 por serviço) e Salvador, mais uma vez, o menor preço (R$ 442).

Nos casos de vidraceiro, carretos e mudanças e montador de móveis, Florianópolis tem os serviços mais caros, com um preço médio de R$ 471, R$ 608 e R$ 182, respectivamente. Para vidraceiro, o menor custo está em Belo Horizonte (R$ 230). Já contratar carretos e mudanças e montador de móvel sai mais barato em Salvador, com gastos médios R$ 214 e R$ 133, respectivamente.

Mais buscados

Em São Paulo foram, na ordem: pedreiro, eletricista, mudanças e carretos, encanador, montador de móveis, marido de aluguel, marceneiro, pintor, vidraceiro e tapeceiro.

No Rio de Janeiro foram, na ordem: pedreiro, eletricista, mudanças e carretos, encanador, montador de móveis, marido de aluguel, marceneiro, pintor, vidraceiro e serralheria e solda.

Em Belo Horizonte foram, na ordem: pedreiro, eletricista, mudanças e carretos, encanador, montador de móveis, marido de aluguel, marceneiro, pintor, vidraceiro e segurança eletrônica.

Em Salvador foram, na ordem: pedreiro, eletricista, mudanças e carretos, encanador, montador de móveis, marido de aluguel, marceneiro, pintor, vidraceiro e segurança eletrônica.

Em Florianópolis foram, na ordem: pedreiro, eletricista, mudanças e carretos, encanador, montador de móveis, marido de aluguel, marceneiro, pintor, vidraceiro e jardinagem.

Bemobi (BMOB3): expansão, novos mercados e estratégia

Por Jorge Priori

Conversamos com Denis Maia, vice-presidente de desenvolvimento corporativo da Bemobi, sobre o trabalho de expansão de mercados que está sendo realizado pela companhia.

A Bemobi é uma companhia que nasceu focada em Telecom, mas que hoje está expandindo sua atuação para outras indústrias de serviços essenciais recorrentes como utilities, educação e saúde. Como está esse processo?

Esse processo está caminhando muito bem. Em utilities, nós já temos quatro grandes grupos com contratos assinados – Energisa, Equatorial, Enel e Neoenergia – e temos um pipeline de outras empresas que esperamos anunciar em breve. Hoje, esses quatro grandes grupos representam, aproximadamente, entre 55% e 60% do mercado brasileiro de distribuição de energia quando consideramos os consumidores finais.

Um ponto importante é que o primeiro passo é a aquisição desses clientes, com a assinatura de um contrato de longo prazo das nossas soluções, para que depois, gradualmente, possamos ir crescendo dentro desses clientes, já que existem mais de 50 milhões de consumidores finais, tanto residenciais quanto comerciais, por detrás desses quatro grandes grupos de distribuição de energia elétrica.

Só que nós não chegamos em todos eles de uma vez, pois entre assinar um contrato e lançar a solução vão alguns meses, o que depende de cada grupo. Nós já fizemos o lançamento da Energisa e da Equatorial, estamos por fazer o lançamento da Enel nas próximas semanas, e, se tudo der certo, o lançamento da Neoenergia antes do fim do 2T24. Após o lançamento, e de forma gradativa, nós vamos conquistando os clientes para que eles realizem seus pagamentos dentro dos canais próprios das distribuidoras, pois fornecemos uma solução de pagamento para elas e todos os nossos clientes, como operadoras de telefonia e grupos educacionais.

Na verdade, o cliente final não paga na Bemobi, e sim através do website ou do app das empresas. Como a tecnologia que está ali é Bemobi, nós somos uma solução white label, pois você não vê a Bemobi, e sim a empresa na qual você tem a relação comercial. Assim, a Bemobi habilita essas grandes empresas, de forma muito fácil e simples, a criarem uma solução de pagamento para os seus clientes.

Com isso, os clientes não precisam ir a um banco ou a uma lotérica para efetuar um pagamento. Por exemplo, a Equatorial atende, literalmente, do Oiapoque ao Chuí. Como nós estamos falando de um Brasilzão, nós estamos falando de áreas extremamente rurais, que muitas vezes ficam distantes das capitais. Isso é uma facilidade muito grande que nós damos aos clientes finais, não só no processo de pagamento, mas no aumento da sua própria satisfação.

Como a Bemobi avalia o retorno desse processo para a companhia?

Nós estamos muito satisfeitos com o caminhar desse processo. Essa expansão começou com o setor de utilities, sendo que nós já começamos a ter uma boa penetração em termos de grandes grupos. O segundo passo é o setor de educação, que é mais recente. No final de 2023, como é de conhecimento público, nós fizemos a aquisição da Agenda Edu e assinamos o primeiro contrato nesse setor com o Grupo Salta, que vem a ser o maior grupo privado de educação básica no Brasil, e que em breve estará efetuando o lançamento da solução.

Como nós sempre tentamos iniciar a expansão pelos grandes grupos, nós estamos fazendo o mesmo percurso com educação, assim como fizemos com utilities. O ponto é que quando falamos de telecomunicações, nós temos três grandes operadoras no Brasil, e quando falamos de utilities, nós temos pouco mais de 7, 8 grandes grupos, mas quando falamos de educação, principalmente de educação básica, esse é um mercado extremamente fragmentado.

Nós temos a estratégia de irmos com o nosso expertise direto nos grandes grupos, como o Grupo Salta, mas a própria estrutura da Agenda Edu está mais habilitada para esse mercado, tendo no seu DNA a característica de trabalhar mais com pequenos e médios grupos educacionais, tanto que ela tem um volume de escolas que chega na casa do milhar, o que permite uma penetração num mercado mais fragmentado.

Como a Agenda Edu era uma plataforma de engajamento com os alunos e com os responsáveis financeiros, já havia o que chamamos de camada de engajamento. Assim, nós adicionamos a plataforma de pagamento num meio de chegarmos até os responsáveis financeiros de toda essa base de alunos da educação básica.

Por fim, nós temos o setor de saúde, o quarto que está sendo iniciado, onde queremos atuar dentro do nosso conceito dos serviços que são essenciais para cada família brasileira, mas ao mesmo tempo recorrentes, como as despesas mensais de telecomunicações, luz, água, gás e educação. Como esse setor também tem uma certa fragmentação, nós estamos estudando possibilidades de penetrarmos nesse mercado, entre elas possíveis aquisições no setor, além de estarmos estudando formas de chegarmos nos grandes grupos.

A Bemobi está focando apenas nas distribuidoras de energia ou vai focar também em outras empresas de utilities?

O objetivo não é só eletricidade. Nós também pretendemos servir a distribuição de água e de gás, mas a prioridade inicial foi a distribuição de energia elétrica devido ao tamanho e ao porte das empresas. A sequência natural é avançar no segmento de distribuição de água e de gás.

Quando você fala de saúde, você se refere aos planos de saúde?

Sim, esse é o nosso objetivo primário, pois os planos de saúde são despesas recorrentes e essenciais. Claro que, eventualmente, nós podemos olhar outras despesas não cobertas pelo plano de saúde.

Olhando de forma estratégica para a Bemobi, o que faz a companhia?

A Bemobi não é 100% pagamentos. Eu diria que a solução de pagamentos é o nosso carro-chefe, pois tem a maior representatividade em termos de receita e de resultado da empresa, além de ser o nosso grande motor de crescimento. Nós temos outros segmentos que continuam existindo, mas eu diria, sem sombra de dúvida, que a visão de longo prazo da companhia está muito na solução de pagamentos.

Em resumo, nós temos a área que chamamos de microfinanças, sendo que nessa área existem soluções muito interessantes, desde adiantamentos de nano-crédito na parte de telefonia, quando acaba um saldo e um cliente precisa ligar ou se conectar a internet, até análise de dados de telefonia para ajudar no credit score de uma instituição financeira na emissão de um cartão. Diga-se de passagem, nós fazemos isso de forma massiva em outros países na América Latina.

Dessa forma, existem outras soluções, assim como os serviços de valor agregado, que também fazem parte da Bemobi, mas tudo é uma evolução que permeia pagamentos.

Quando nós falamos o que somos na nossa visão estratégica, nós temos que mencionar os benefícios que trazemos para os nossos clientes. Primeiro, como já disse, é um aumento da satisfação. A partir do momento em que o cliente pode pagar uma fatura direto em um dos canais da empresa, isso facilita muito a sua vida. Ele poderia pagar por um internet banking, mas quando nós pensamos numa fatura atrasada, aí começa a complicar, mas também permitimos na nossa solução que esse cliente pague uma fatura atrasada.


Germano Lüders/Bemobi

Denis Maia

O cliente pode pagar por Pix ou por cartão de débito, mas se ele tiver um cartão de crédito, ele pode pagar não só à vista, mas também parcelado. Isso é outra grande oferta nossa. Imagine um cliente que tem uma dificuldade financeira, atrasa uma conta porque não tinha condições de pagá-la naquele momento e se depara com a possibilidade de usar o cartão de crédito para parcelá-la em duas, três ou quatro vezes. Isso salva o cliente, que faz a sua própria gestão de fluxo de caixa se tiver saldo no cartão para fazer o pagamento.

Um benefício que damos a todos os nossos clientes é a própria redução da inadimplência, pois percebemos, claramente, como ajudamos a reduzi-la, já que, muitas vezes, um cliente que não tinha condições de pagar uma conta, que ficou vencida, também não teria condições de pagá-la à vista com multa e juros, o que faria com o que o seu serviço fosse cortado. Inclusive, no caso das distribuidoras de energia, o eletricista que faz o corte vai com a nossa maquininha e pergunta ao cliente se ele tem como pagar a conta antes que o corte seja efetuado. O cliente pode pagar por Pix, cartão de débito e cartão de crédito, inclusive parcelado, o que é espetacular.

De uma forma estratégica, ao mesmo tempo em que ajudamos a reduzir a inadimplência, nós aumentamos a satisfação do cliente final dos nossos clientes.

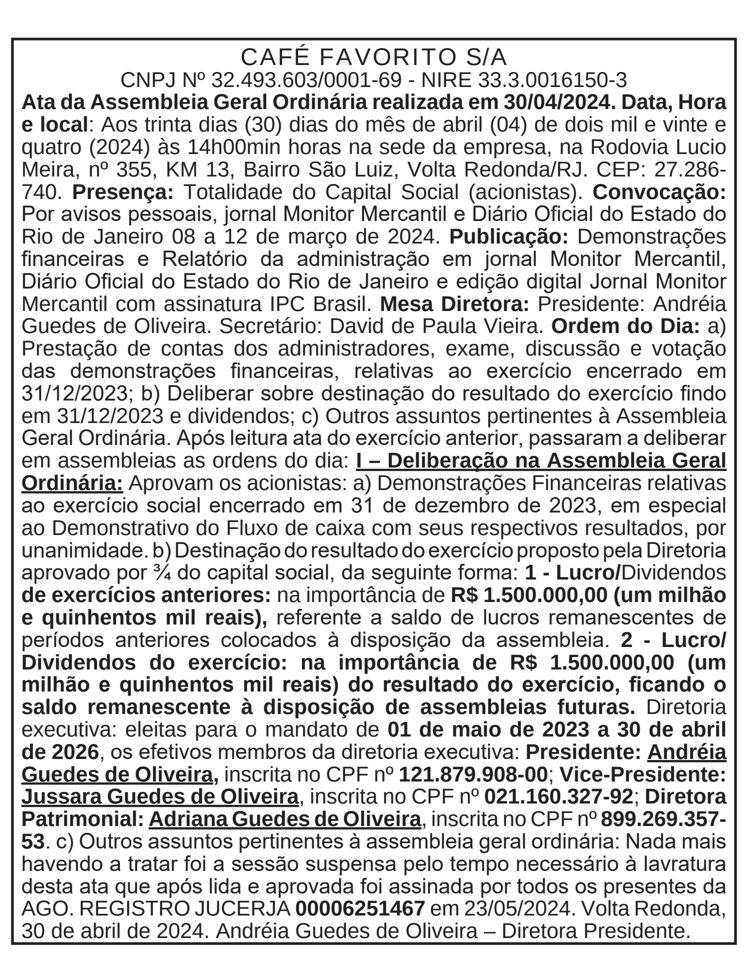
Onde a Bemobi está no exterior?

Em termos de clientes, nós estamos em, aproximadamente, 50 países. Na América Latina, onde nós temos uma atuação muito forte, nós temos escritórios no Chile, na Colômbia e no México, além do Brasil, com mais de 100 pessoas. Nós também temos escritórios na Europa e na Ásia.

Com relação ao mercado externo da Bemobi, ninguém está fazendo o que a Bemobi faz?

Excelente pergunta. Quando nós olhamos a nossa plataforma com a sua capacidade omnicanal, já que a nossa solução está em todos os possíveis pontos de contato com o cliente, com a sua especialização vertical nessas quatro indústrias – telecom, utilities, educação e saúde – nós não não encontramos até então, nos mercados da América Latina e nos outros, alguém fazendo uma solução semelhante à nossa. Muitas vezes, existem soluções que são mais pontuais, mas não com a amplitude de oferta e com a especialização que nós temos.

Leia a entrevista completa em monitormercantil.com.br/bemobi-bmob3-expansao-novos-mercados-e-estrategia





Procura por seguro de automóvel cresceu 33%

Após registrar queda em março, a demanda do mercado brasileiro de seguros de automóveis registrou, em abril, um crescimento 33,42%, na comparação com o mesmo mês de 2023. Este foi o melhor resultado do ano, até o momento.

Os dados são do Índice Neurotech de Demanda por Seguros (INDS) que mede mensalmente o comportamento e o volume das consultas na plataforma da Neurotech, empresa especializada em soluções de inteligência artificial aplicadas a seguros e crédito. Já na comparação com o mês anterior, março de 2024, o crescimento foi de 13%.

Por região do país, todas apresentaram recuperação, sendo a mais significativa na região Norte, que registrou um crescimento de 41,65% na comparação anual. Nordeste (+37,79%), Centro-Oeste (+33,71%), Sudeste (+32,45%) e Sul (+29,04%) completam o ranking.

O balanço divulgado pela Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabrave) também reforça o bom momento do setor automotivo. Segundo a entidade, o número de emplacamentos de automóveis e veículos comerciais leves cresceu 37,17% em abril, comparado ao mesmo período do ano passado. Já em relação a março de 2024, o crescimento foi de 18,24%.

Daniel Gusson, head comercial de Seguros da Neurotech, pondera, entretanto, que o mês de abril ainda não abrange as consequências da tragédia no Rio Grande do Sul, que vão impactar as perspectivas para o setor. "Ainda é cedo para estimarmos o tamanho do impacto, mas esperamos que haja uma retração da demanda por seguros auto já nos próximos meses", afirma.

De acordo com o INDS, no comparativo entre abril de 2024 e abril de 2023, a demanda por seguros foi maior entre condutores com idades entre 25 e 39 anos, que cresceu 32,99%. Já entre os condutores com 60 anos ou mais, tradicionalmente os mais cautelosos, o acréscimo foi parecido (32,82%). As faixas etárias de 18 a 25 anos (+24,57%) e 40 a 59 anos (+30,74%) também apresentaram boa procura em abril.

Sobre o INDS O Índice Neurotech de Demanda por Seguros (INDS) abrange o universo das principais seguradoras brasileiras e mensura o apetite do brasileiro a assegurar o seu automóvel. Nem todas as milhões de consultas mensais registradas se transformam em apólices contratadas, pois o processo depende de fatores como o perfil da pessoa que está fazendo a solicitação, o apetite ao risco da seguradora e se há ou não indícios de fraude.

A Neurotech é uma empresa B3 especialista na criação de soluções avançadas de Inteligência Artificial, Machine Learning e Big Data que transformam um mundo de dados dispersos em informações relevantes para que as empresas obtenham resultados expressivos, prevendo novas oportunidades de negócios. Com uma bagagem de mais de 20 anos e expertise em Inteligência Artificial, Analytics e Ciência de Dados, a Neurotech já implantou mais de 1.000 soluções que ajudaram gestores e empresas a transformarem dados em melhores decisões nos mercados de crédito, varejo, seguros, financeiro, saúde e telecom.

BB capta US$ 100 milhões em operação considerada inédita

O Banco do Brasil estabeleceu um novo marco no setor financeiro global neste mês de maio com a conclusão de uma operação sustentável de captação internacional denominada "Triple Sustainable Repo" no valor de US$ 100 milhões. Segundo o banco público, a operação inaugura a atuação da instituição sob o novo Framework de Dívidas Vinculadas à Sustentabilidade e enfatiza o papel significativo do Brasil no cenário de finanças sustentáveis globais.

O negócio envolveu o banco de investimento francês Natixis Corporate & Investment Banking (Natixis CIB), como coordenador de sustentabilidade da operação, e é a primeira operação desse tipo no mundo, combinando três elementos sustentáveis em uma única transação.

Um destes elementos se refere ao uso dos recursos captados. Eles serão destinados ao refinanciamento da carteira de crédito sustentável do BB, com foco especial em projetos de moradia social, conforme estabelecido pelo Framework de Finanças Sustentáveis do BB.

José Ricardo Sasseron, vice-presidente de Negócios de Governo e Sustentabilidade Empresarial, declara que "captações como esta reforçam nossa atuação e permite disponibilizar mais recursos para nossos clientes. Essa precificação diferenciada a partir da transação inovadora destaca como a inclusão de critérios ASG pode mitigar riscos financeiros, sociais e climáticos, tornando os ativos ainda mais atrativos".

Daniel Bogado, head da Tesouraria Global do Banco do Brasil comenta que "Além do ineditismo e do custo atrativo, essa transação reforça a importância do Brasil para o mercado global de finanças sustentáveis, colocando o BB em destaque e liderança dessa agenda, com apoio de um parceiro internacional, como o banco Natixis CIB nesta oportunidade", ressalta.

Outro elemento destacado é o compromisso público e com metas concretas do Banco do Brasil em ASG. Essas metas sustentáveis estão alinhadas ao Framework de Dívidas Vinculadas à Sustentabilidade, em que o BB se compromete a aumentar seus investimentos em negócios sustentáveis, visando atingir R$ 320 bilhões até o final de 2030 em negócios sustentáveis de alta adicionalidade social ou ambiental.

Atualmente, esses investimentos já atingiram o patamar de R$ 207 bilhões no fechamento de 2023.Por fim, o Título Público Sustentável emitido pelo Governo Brasileiro em novembro de 2023 é utilizado na operação como "colateral", ou seja, como garantia que fortalece a segurança e o compromisso com práticas sustentáveis do BB.

Wyndham Hotels amplia presença em 5 estados do Brasil

A maior empresa de franquia de hotéis do mundo, a norte-americana Wyndham Hotels & Resorts, está ampliando sua presença no Brasil. Este ano, em cinco meses, assinou cinco contratos no país. A marca avança pelos estados de São Paulo, Goiás, Maranhão, Rio Grande do Norte e Pará.

Com a expansão por aqui, a empresa passa a agregar mais de 1.300 apartamentos ao seu portfólio de 8.000 apartamentos em operação. Globalmente,a empresa contabiliza são mais de 9 mil hotéis com 24 marcas em mais de 95 países. Os números foram divulgados durante o ADIT Share 2024, maior evento de multipropriedade da América do Sul, realizado de 21 a 24 de maio na cidade de Atibaia, no interior de São Paulo.

A vice-presidente de Desenvolvimento de Novos Negócios para a América Latina, Maria Carolina Pinheiro, explica que com esses novos contratos no Brasil, a Wyndham, que já tinha 18 contratos assinados na área de multipropriedade, sendo dois empreendimentos em franca operação - Wyndham Olímpia Royal Hotels e Wyndham Gramado Termas Resort - atinge a marca de 23 unidades.

No mundo

O primeiro trimestre da Wyndham no mundo acompanhou o avanço positivo do Brasil. A companhia atingiu a marca de 876.000 apartamentos, um avanço de quase 4% na comparação com o mesmo período de 2023. Coube à região da América Latina e Caribe a responsabilidade por 4,6% do portfólio total. Esse crescimento fez a companhia ratificar a meta anual de 3% a 4% e evidenciar um pipeline aproximado de 243.000 apartamentos, sendo que 69% e formado por hotéis midscale.

A meta da empresa para este ano na região é atingir 50 novos contratos assinados e com isso alcançar 50.000 apartamentos na região, ou seja, cerca de 9.000 a mais do marco atual. "Estamos confiantes em um atingimento de meta, ainda mais porque a região está aquecida. México, Brasil e República Dominicana puxam os negócios, mas vimos avançando em negociações por outros países latino-americanos", finalizou Maria Carolina.

A Wyndham atua nos segmentos econômico e midscale da indústria de hospitalidade. A empresa opera um portfólio de 25 marcas hoteleiras como Super 8, Days Inn, Ramada, Microtel, La Quinta, Baymont, Wingate, AmericInn, Hawthorn Suites, Trademark Collection e Wyndham. A Wyndham Hotels & Resorts também é uma fornecedora de serviços de administração hoteleira.

PODER JUDICIÁRIO DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO
16ª VARA CÍVEL DA COMARCA DA CAPITAL
AV ERASMO BRAGA, 115 CENTRO – RIO DE JANEIRO/RJ
Tel.: (21) 3133-2499 - E-mail: cap16vciv@tjrj.jus.br

EDITAL DE 1º e 2º LEILÃO ELETRÔNICO/ONLINE E INTIMAÇÃO COM PRAZO DE 05 DIAS, EXTRAÍDOS DOS AUTOS DA AÇÃO DE COBRANÇA, MOVIDA POR JOSE CARLOS DA COSTA (EXECUTADO) em face de SJB INCORPORAÇÕES IMOBILIÁRIAS LTDA e MDL REALTY INCORPORADORA S.A (EXEQUENTES) - PROCESSO Nº 0022783-22.2016.8.19.0001, na forma abaixo: O(A) Doutor(a) **ADRIANA SUCENA MONTEIRO JARA MOURA** – Juiz(a) de Direito da Vara acima, FAZ SABER por esse Edital, a todos os interessados, e especialmente ao(s) devedor(es) supramencionado(s) - **SJB INCORPORAÇÕES IMOBILIÁRIAS LTDA (EXEQUENTE) e MDL REALTY INCORPORADORA S.A (EXEQUENTE)** - que será realizado o público Leilão pelo Leiloeiro Público ALEXANDRO DA SILVA LACERDA, **NA MODALIDADE ELETRÔNICO/ONLINE:** O Leilão estará disponível no portal eletrônico do Leiloeiro, www.alexandroleiloeiro.com.br, na forma dos Art. 887 do CPC, do inciso II do Art. 884 do CPC, do art. 882 do CPC/2015 e do §único do Art. 11 da Resolução do CNJ nº 236 de 13/07/2016, com no mínimo 05 (cinco) dias de antecedência do **Primeiro Leilão, por valor igual ou superior a avaliação, que será encerrado no dia 06/06/2024 às 14:00h e, não havendo licitantes, se iniciará de imediato o Segundo Leilão, por valor igual ou superior a 50% da avaliação, que será encerrado no dia 13/06/2024 às 14:00h. DO BEM A SER LEILOADO**: BEM PENHORADO Fls. 1085 / AVALIADO FLS. 1163/1166: BOX N° 01, NA PRAÇA VEREADOR ROCHA LEÃO, N° 110 – COPACABANA/RJ. (IPTU C/ 20m²). IMÓVEL REGISTRADO NO 5º RGI SOB O Nº 55789 E NA PREFEITURA SOB O Nº DE INSCRIÇÃO: 0997.107-8 – CL: 86090. (...) Nesse sentido, levando-se em conta a pesquisa dos valores de imóveis semelhantes em relação aos dados constantes da documentação acostada como área construída oficialmente de 20m, idade da construção, uso comercial, localização, acesso a transporte público, comércio, avalio, o imóvel em R$ 180.000,00 (cento e oitenta mil reais). E para que chegue ao conhecimento de todos os interessados, foi expedido o presente, para cautelas de estilo, **ficando o(s) Executado(s)/Condôminos(s) JOSE CARLOS DA COSTA (ORA EXECUTADO) intimado(s) da hasta pública se não for(em) encontrado(s) por intermédio deste Edital na forma do art. 889, 892 do NCPC, sendo que o EDITAL NA ÍNTEGRA SE ENCONTRA JUNTADO NOS AUTOS, PUBLICADO NO SITE DO SINDICATO DOS LEILOEIROS DO RIO DE JANEIRO E NO SITE DO LEILOEIRO. CUMPRA-SE.** Dado e passado, nesta Cidade em Rio de Janeiro, em 29 de abril de 2024. Eu, digitei ___, e Eu, Chefe da Serventia, subscrevo ___. (ass.) **ADRIANA SUCENA MONTEIRO JARA MOURA** – Juiz de Direito.

PODER JUDICIÁRIO DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO
38ª VARA CÍVEL DA COMARCA DA CAPITAL
AV. ERASMO BRAGA 115 SALAS 309,311,313 - A CASTELO
Tel.: (21) 3133-3225 - E-mail: cap38vciv@tjrj.jus.br

EDITAL DE 1º e 2º LEILÃO PRESENCIAL E ELETRÔNICO/ONLINE E INTIMAÇÃO COM PRAZO DE 05 DIAS, EXTRAÍDOS DOS AUTOS DA AÇÃO DE COBRANÇA, MOVIDA POR CONDOMÍNIO DO EDIFICIO CARESSE em face de RICARDO LUIZ TINOCO DOS SANTOS e LIETE MARIA TINOCO DOS SANTOS - PROCESSO Nº 0185032-61.2009.8.19.0001, na forma abaixo: O(A) Doutor(a) **MILENA ANGELICA DRUMOND MORAIS DIZ** – Juiz(a) de Direito da Vara acima, FAZ SABER por esse Edital, a todos os interessados, e especialmente ao(s) devedor(es) supramencionado(s) - **RICARDO LUIZ TINOCO DOS SANTOS e LIETE MARIA TINOCO DOS SANTOS** - que será realizado o público Leilão pelo Leiloeiro Público ALEXANDRO DA SILVA LACERDA, **NAS MODALIDADES PRESENCIAL E ELETRÔNICO/ONLINE:** O Leilão estará disponível no portal eletrônico do Leiloeiro, www.alexandroleiloeiro.com.br, na forma dos Art. 887 do CPC, do inciso II do Art. 884 do CPC, do art. 882 do CPC/2015 e do §único do Art. 11 da Resolução do CNJ nº 236 de 13/07/2016, com no mínimo 05 (cinco) dias de antecedência do **Primeiro Leilão, por valor igual ou superior a avaliação, que será encerrado no dia 17/06/2024 às 14:00h e, não havendo licitantes, se iniciará de imediato o Segundo Leilão, por valor igual ou superior a 50% da avaliação, que será encerrado no dia 19/06/2024 às 14:00h. O Leilão presencial será realizado e encerrado simultaneamente na(s) data(s) e horário(s) supramencionado(s), no seguinte local: LEILÃO PRESENCIAL: Átrio do Fórum da Comarca da Capital, 5º andar da Lâmina Central, Hall dos elevadores - situado na Av. Erasmo Braga nº 115, Castelo/RJ./ ONLINE: www.alexandroleiloeiro.com.br. DO BEM A SER LEILOADO**: **BEM PENHORADO Fls. 789 / AVALIADO FLS. 874/877: APARTAMENTO 503, LOCALIZADO NA RUA URUGUAI, N° 530 – TIJUCA/RJ. (IPTU C/ 76m²). IMÓVEL REGISTRADO NO 11º RGI SOB O Nº DE MATRÍCULA: 126881 E NA PREFEITURA SOB O Nº DE INSCRIÇÃO: 0945854-8 – CL: 083048.** (...) Considerando o valor do M² da região, através de anúncios, bem como, o valor estabelecido pela Prefeitura do Município do Rio de Janeiro, através do ITBI, foi calculado um valor médio do M² da região; sendo este valor utilizados para fins de avaliação do referido imóvel. **Face ao exposto, procedo a AVALIAÇÃO DO REFERIDO IMÓVEL EM R$ 488.832,00 (Quatrocentos e oitenta e oito mil e oitocentos e trinta e dois reais).** E para que chegue ao conhecimento de todos os interessados, foi expedido o presente, para cautelas de estilo, **ficando o(s) Executado(s)/Condôminos(s) (RICARDO LUIZ TINOCO DOS SANTOS e LIETE MARIA TINOCO DOS SANTOS) intimado(s) da hasta pública se não for(em) encontrado(s) por intermédio deste Edital na forma do art. 889, 892 do NCPC, sendo que o EDITAL NA ÍNTEGRA SE ENCONTRA JUNTADO NOS AUTOS, PUBLICADO NO SITE DO SINDICATO DOS LEILOEIROS DO RIO DE JANEIRO E NO SITE DO LEILOEIRO. CUMPRA-SE.** Dado e passado, nesta Cidade em Rio de Janeiro, em 06 de maio de 2024. Eu, digitei ___, e Eu, Chefe da Serventia, subscrevo ___. (ass.) **MILENA ANGELICA DRUMOND MORAIS DIZ** – Juiz de Direito.